**8 лекция Методики работы с благотворительными организациями**

В рамках курса рассматривается такой аспект взаимодействия, как возможность получения финансирования со стороны благотворительных организаций, позиционирующих себя как организации поддержки НКО (фонды).

В 90-х годах прошлого столетия в России фиксировалась небывалая активность зарубежных благотворительных организаций, как частных, так и государственных. Деятельность многих из них была широко известна — например, Институт «Открытое общество» (Фонд Дж.Сороса), Агентство США по международному развитию (USAID), грантовые программы Еврокомиссии и т.д. Наряду с ними действовали и другие — Фонд Форда, Фонд МакАртуров, программа поддержки гражданских инициатив NED и т.д. К началу XXI века большинство зарубежных фондов значительно сократило свои программы, многие окончательно свернули свои программы, но целый ряд организаций активно работает и по сей день — CAF, Фонд «Новая Евразия», IREX. Информацию о реализуемых ими грантовых программа можно получить в Интернет.

Отношение к зарубежным фондам всегда было, да и сейчас остается неоднозначным. Однако в России существует реестр зарубежных благотворительных организаций, чья деятельность на территории РФ разрешена законом, и в контексте нашей темы именно на них мы будем говорить.

В то же время появилось довольно много российских благотворительных организаций, целью которых является не адресная помощь отдельным гражданам, а целенаправленная поддержка общественных объединений, действующих в интересах сообщества, или реализация собственных программ — Фонд Владимира Потанина, программа «Новый день» РОСБАНКА и т.д.

В настоящее время в России действует Форум доноров, объединяющий десятки фондов и некоммерческих организаций. Его миссия — способствовать развитию и большей эффективности грантодающей деятельности, направленной на формирование демократического, гражданского общества в России.

Форум организует и проводит специальные встречи, круглые столы и семинары для участников Форума, ежегодные Конференции Форума Доноров и выступает соорганизатором ежегодной Конференции газеты «Ведомости» «Благотворительность в России»; проводит лекции, семинары, образовательные курсы, стажировки, разрабатывает и ведет проекты, направленные на продвижение идей, форм и механизмов благотворительной деятельности, — издает книги о благотворительности, публикует лучшие примеры деятельности доноров в России, проводит исследования, посвященные деятельности донорских и некоммерческих организаций, отношению к ним государства и общества; выпускает регулярные информационные бюллетени; участвует в экспертизе законодательства, регулирующего благотворительную деятельность; сотрудничает с общественными организациями и властными структурами (Минэкономразвития, Общественной Палатой РФ, Администрацией Президента, Российским Союзом промышленников и предпринимателей и др.) в целях развития донорского сектора; обеспечивает экспертную поддержку деятельности Комиссии по благотворительности, милосердию и волонтерству Общественной палаты Российской Федерации.

Этический кодекс Форума доноров суммирует основные этические принципы деятельности членов Форума Доноров, некоторые из которых продиктованы действующим законодательством, а другие им не регулируются. Документ также устанавливает основные стандарты поведения и взаимоотношения с обществом.

Так, в частности, участники Форума Доноров согласны:

* Использовать контролируемые ими ресурсы для тех социально полезных целей, для которых они предназначены;
* Ясно определять свои миссию, цели и программы и делать их широко известными;
* Стремиться к максимальной прозрачности в своей деятельности;
* Стремиться к разумному минимуму административных расходов;
* Регулярно публиковать отчеты о своей деятельности, включая финансовую информацию;
* Быть в курсе правовых норм, касающихся их деятельности, и не нарушать их.

При осуществлении грантовых программ и в соответствии со своими миссией, статусом и целями участники ФД согласны:

* Обеспечивать, чтобы процесс принятия решений по грантовым заявкам был ясным и логичным, а также соответствовал стратегии деятельности организации;
* Обеспечить все необходимые меры, чтобы избежать неприемлемого конфликта интересов для лиц, вовлеченных в принятие решений;
* Уважать конфиденциальность подателей заявок, грантополучателей и доноров, аккуратно и взвешено отзываться об отдельных организациях и лицах;
* Относиться к грантополучателям и коллегам с уважением и соблюдать принципы толерантности и не дискриминации;
* Стимулировать грантополучателей быть в курсе правовых норм, касающихся их деятельности, и не нарушать их.

**Кто такие доноры**

Донор — это организация или частное лицо, предоставляющее разного рода ресурсы гражданам и организациям на некоммерческой основе на цели, направленные на благо общества в целом.

**Чем занимаются доноры**

 Донорская деятельность это благотворительность, то есть оказание безвозмездной помощи.

Помощь предоставляется чаще всего на основе прописанных процедур отбора и в соответствии с признанными международными правилами и нормами, а также в соответствии с приоритетами, возможностями и ограничениями самих доноров. Таким образом, на данный вид помощи могут рассчитывать далеко не все — чтобы получить поддержку, нужно привлечь к себе внимание благотворителя.

Поддержка может выражаться в выделении грантов и стипендий, а также и в виде гуманитарной и технической помощи нуждающимся, операционных, образовательных программ, равно как и в проведении психологических тренингов для инвалидов. Но обязательным условием для всех этих видов помощи является то, что все они должны быть направлены на преодоление социального неравенства, порожденного обществом, в узком смысле, и развитию «нормального», гражданского общества, в широком.

**Классификация доноров**

 У каждого донора — свои особенности и отличительные черты, обусловленные рядом факторов: родом деятельности организации, историей ее возникновения, поставленными целями и способами их достижения, а также условиями, в которых эта организация существует и развивается.

В связи с этим донорские организации (относительно России) делятся на:

* российские (например, фонд «ЛУКОЙЛ», фонд Дм. Зимина »Династия», фонд В.Потанина, фонд Тольятти);
* иностранные (фонд Форда, АМР США, фонд Ч.С.Мотта, CAF);
* международные (United Way International, Всемирный Банк, УВКБ ООН).

Основной деятельностью благотворительных организаций является предоставление различных ресурсов, поэтому наиболее популярный способ идентификации доноров — это классификация по источнику средств:

* государственные (например, Агентство международного развития США (USAID), Британский Совет, Британский департамент по международному развитию (DFID), Программа грантов Королевства Нидерландов MATRA);
* частные (фонд В. Потанина, Горбачев — Фонд, фонд Дм. Зимина «Династия», фонды Зеленина, Цветкова, Вексельберга, зарубежные частные фонды — фонд Форда, фонд МакАртуров, фонд Роберта Боша);
* корпоративные (российские — фонд «ЛУКОЙЛ, фонд РОСБАНКА, иностранные — AVON, ALCOA);
* общественные (Фонд Тольятти).

**Государственные доноры** — иностранные донорские организации, действующие от лица своего правительства на территории данного государства и использующие ресурсы своей страны.
Размеры программ, направления и формы помощи могут быть абсолютно разными — от программ, ориентированных на развитие гражданского общества в России, до культурного обмена и выдачи стипендий российским студентам для обучения за рубежом.

**Отечественные государственные фонды** развиты довольно слабо. Одной из главных причин можно считать исторически сложившуюся в нашей стране ситуацию, при которой обязательные меры государства по обеспечению граждан необходимым набором благ выдаются под видом благотворительности, что само по себе ошибочно. Ведь принципиальное отличие государственной деятельности от благотворительности состоит в том, что государство обязано обеспечить всех своих граждан минимальным набором благ, благотворители же такого делать не могут, да и не должны — они предоставляют свою помощь выборочно, в соответствии с наиболее актуальными, по их мнению, проблемами, со своими установками, приоритетами и так далее. Можно сказать, что благотворительность — это некая альтернатива государству: когда возникает «дефицит» государства, повышается роль благотворительных организаций.

**Частные фонды** образованы каким-либо частным лицом (семьей) и  финансируют программы, в основном, «из собственного кармана» Они стремятся к созданию капитала, только часть которого или проценты с него идут на финансирование программ. Такие фонды вкладывают средства, как правило, в проекты, направленные на развитие гражданского общества, образования, культуры, правового просвещения.

Особенностью частных фондов является то, что они, в отличие от государственных, более оперативны и гибки  в выборе стратегии и принятии решений, а их проекты, как правило, менее масштабны, но более сфокусированы и эффективны.

**Корпоративные фонды** создаются самой корпорацией. Это значит, что финансирование благотворительных программ идет из средств компании. Особенностью корпоративных фондов является то, что они стремятся поддерживать местные сообщества в регионах присутствия компаний, соответственно и финансируют они в первую очередь те сферы, которые являются наиболее проблемными в данном регионе, для данного сообщества.

**Фонды местных сообществ (или общественные фонды)** создаются жителями конкретного региона, города, села, для финансирования местных проектов и программ. В ходе своей деятельности они используют самые разнообразные местные источники финансирования — от муниципального бюджета и местного бизнеса до сбора пожертвований от населения.

Большинство таких организаций изначально сделали ставку на конкурсный подход и убедились в его эффективности. Принципы конкурсного финансирования деятельности некоммерческих организаций четко сформулированы в Положении о конкурсе (грантов). В основе принципа — открытая конкуренция проектов, направленных на решение конкретной социальной проблемы, определенной организаторами конкурса как приоритетной, открытые и понятные критерии оценки проектных заявок, процедура отбора победителей и т.д.

На сегодняшний день донорские организации-грантодатели (фонды, корпорации, частные лица, выделяющие гранты НКО) являются **существенным** источником финансовой поддержки общественного сектора. Поэтому деятельность организаций по соисканию грантов занимает особое место в процессе фандрайзинга.

Гранты представляют собой безвозмездую помощь (обычно в виде денег, оборудования или оказания услуг), выделяемую организациям для решения конкретных задач (как правило, на конкурсной основе).

**Типы грантов**

1. Гранты для общей поддержки — выделяются для поддержания деятельности, проведения основной работы по реализации целей организации.
2. Гранты под программу или проект — выделяются организации для реализации конкретного проекта. Через такого вида финансирование грантодатель может оказать стартовую поддержку на становление организации, поддержать экспериментальную или инновационную программу, поддержать на период, необходимый для самоутверждения и дальнейшего финансирования со стороны государства и общественности. Такие проекты иногда называют пилотными или демонстрационными, так как они в случае успешного исполнения могут в дальнейшем служить в качестве модели.
3. Капитальные гранты — гранты для капитальных целей, таких, как капитальный ремонт или покупка зданий, помещений.
4. Частичные гранты — это наипопулярнейший вид среди поддерживаемых грантов, а сам принцип получил название принцип софинансирования. В этом случае грантодатель выделяет только часть денег, необходимых под проект, остальную часть должна внести либо сама запрашивающая организация, либо третья организация — соучастник проекта или иной благотворитель.

**Процесс соискания грантов**

1. НКО устанавливает для себя ясные точные цели, и только после этого ищет фонды для реализации этих целей. В этом случае, НКО — активная сторона, если цели общественной организации не совпадают с целями грантодателя, она начинает поиски другого источника.

2. Другой подход определяется нуждами грантодателя: каковы его интересы, цели, миссия. В этом случае стратегия НКО — подстраивание к запросам грантодателя. НКО — только простой исполнитель пожеланий фонда.

**Заявка на грант**

**Заявка** — это письменная просьба о выделении гранта, с которой вы обращаетесь в фонд, корпорацию или другое учреждение и предлагаете использовать вашу организацию, ее опыт, профессионализм ваших сотрудников для работы по решению конкретной проблемы в вашем районе, регионе или в какой-то специальной области.

Обычно заявка состоит из 10 или 15 страниц хорошо подготовленного и написанного материала. То, что заявка большая по величине еще не значит, что она хорошая.

Помните, что заявка, это всегда позитивный инструмент, она подается на финансирование деятельности не против чего-либо, а для чего-либо.

**Заявка представляет программу, которую вы создали. Цель программы** — решение реально существующей важной проблемы. Если отсутствует четко определенная проблема, то невозможно предлагать программу по ее решению.

Заявка представляет Ваши идеи и пути решения проблем.

Заявка — это план**.** В заявке представлен подробный план действий по осуществлению проекта.

Вы разработали этот план и будете точно следовать тому, что Вы запланировали, если Вы и Ваш грантодатель не имеете на этот счет особой договоренности.

Заявка — это просьба**.** Необходимо помнить о том, что заявка представляет собой просьбу. Вы запрашиваете финансирование, техническую помощь, оборудование, книги, либо что-нибудь еще. Заявка — это не вымаливание денег. Заявка — это хорошо продуманная просьба.

Заявка — орудие убеждения**.** Заявка — это инструмент, который Вы используете для того, чтобы убедить кого-то в своих идеях, понять вашу точку зрения, согласиться с Вами и с Вашей программой, и, в конечном итоге, профинансировать Ваш проект. Заявкой Вы убеждаете грантодателя в том, что Вы абсолютно надежны и вселяете в него уверенность в Вас и Вашем проекте.

Заявка — это обещание и обязательство**.** В заявке Вы обещаете решить проблему. Вы также берете на себя обязательство оставаться в рамках предложенного проекта. Ваше обещание и обязательство морального плана, однако, если Вы получите финансирование, это обещание и обязательство становятся юридической нормой и это должно быть четко отражено в Вашей заявке.

Некоторые частные и государственные фонды располагают подробными анкетами, которые необходимо заполнить. В этом случае Вы просто заполняете их анкету, и Вам нет необходимости писать Вашу собственную заявку.

Однако большинство фондов требует заявку, написанную Вами, и данное пособие поможет Вам это сделать. Помните о том, что в разных фондах — свои требования к написанию заявок, различные приоритеты, сроки подачи заявок и цели.В каждом случае нужно узнать как можно больше о требованиях грантодателя и дать именно ту информацию, которая необходима.

**Типы заявок**

Можно выделить два типа заявок на проекты:

1. Письмо-заявку (а letter proposal ) или запрос ( a letter of inquiry) , представляет собой короткий документ от одной до пяти страниц.

2. Полную заявку (a full proposal). Полная заявка может занимать от 10 до 100 страниц, состоять из более чем II разделов с указанием различных деталей проекта. Такого рода заявки, как правило, ожидают от организаций в правительственных фондах.

Письмо-заявка (запрос)

Как было сказано выше, письмо-заявка — это короткая форма документа, который информирует фонд о содержании вашего проекта. Многие частные фонды используют короткое письмо-заявку в качестве документа, вполне достаточного для принятия решения о том, финансировать или нет предложенный проект. Бывает, что, ознакомившись с письмом-заявкой, фонд попросит Вас прислать более подробную заявку. Все зависит от того, вызвал ли Ваш проект интерес в фонде.

На первый взгляд может показаться, что составление письма-заявки намного проще полной заявки. Наш собственный опыт говорит об обратном. Короткое письмо потребует от Вас значительно больше труда, точности, более тщательного отношения к составлению каждого предложения. В конечном итоге на составление короткого письма-заявки Вы потратите примерно столько же времени, что и на полную заявку.

Каждое письмо-заявка должно содержать семь компонентов:

1. Краткое содержание

2. Выбор фонда

3. Проблема

4. Решение

5. Квалификация

6. Бюджет

7. Заключение

Полная заявка (рекомендации по оформлению)

Титульный лист вашей заявки должен содержать заголовки, выделенные жирным шрифтом, вы должны привлечь внимание рецензента вашей заявки к тому, что он должен заметить в первую очередь. Например, если рецензент вынужден пятнадцать минут искать место в заявке, где говорится об объеме запрашиваемого финансирования, то вполне возможно, что эта информация так и не будет обнаружена.

Помните, что время у тех, кто рецензирует Ваши предложения, ограничено; они должны находить важную информацию в Вашей заявке быстро и легко.

Составление проекта, поиски грантодателя, оформление заявки — это, конечно, важные задачи. Однако на их исполнении заботы не кончаются. Нехватка времени на составление заявки обычно является причиной досадных промахов: слишком подробного изложения информации о чем-то одном и ее недостатка о других видах деятельности, а также наличия орфографических и грамматических ошибок. Поэтому, как только поставлена последняя точка в заявке, перечитайте текст сами и/или дайте его прочитать другим до того, как Вы оформите окончательный вариант заявки.

Для чего это нужно? Как подходящая одежда необходима для создания Вашего позитивного имиджа во время собеседования с потенциальным работодателем, так и внешний вид Вашей заявки должен понравиться человеку, который ее будет рассматривать. Не жалейте времени для того, чтобы придать своей заявке вид профессионально составленного пакета с убедительной информацией.

**Последние штрихи в составлении заявки.** Редактирование первой черновой версии

Составив черновик своей заявки, отредактируйте его, уделяя особое внимание краткости, ясности и точности. Для этого Вам понадобится, по крайней мере два раза очень тщательно прочитать текст своей заявки. Текст наверняка нуждается в нескольких редакциях. Наши советы подскажут Вам, с чего начать.

Первое чтение***.*** Проверьте, несет ли предоставленная Вами информация ту смысловую нагрузку, которую Вы в нее вкладываете.

* Для решения этой задачи воспользуйтесь следующими наводящими вопросами:
* Соответствует ли структура вашего текста структуре, описанной в этом пособии?
* Имеется ли в заявке вся необходимая для фонда информация?
* Исключена ли из основного текста и приложения ненужная информация?
* Имеет ли заявка понятную и логическую структуру'? (Проблема — методы + ресурсы + помощь фонда = решение.)

Второе чтение***.*** Проверьте, выбраны ли Вами адекватные слова и выражения, ответив на вопросы:

* Не злоупотребляете ли Вы слишком специфическими, трудными для понимания терминами?
* Передают ли слова и фразы Вашу личную уверенность в успешной реализации проекта?
* Можете ли Вы заменить общие слова выражениями, несущими более конкретное и точное значение?

Проверьте орфографию, пунктуацию и грамматику.

После завершения чистового варианта отложите Вашу заявку и вернитесь к ней через несколько дней. За это время на смену эмоциональности автора придет критическое восприятие стороннего наблюдателя, что поможет Вам усовершенствовать свою заявку. Пусть ее прочитает человек, мнение которого Вы уважаете.